

10000 Kilometer Anflug zur Unternehmensberatung

Siegfried Lachmann aus Zell berät Firmen in Paraguay

Von Jens Gieseler

Einen Koffer links, einen Koffer rechts steht Siegfried Lachmann am Frankfurter Flughafen. Er kommt aus Filadelfia – damit ist nicht die nordamerikanische Metropole gemeint, sondern ein eher beschauliches Städtchen im dünn besiedelten Gran Chaco, Paraguay. Von der Hauptstadt Asuncion führte der 14-stündige Flug über Sao Paulo zurück in deutsche Gefilde. Vom südamerikanischen Frühling in den europäischen Herbst. Jetzt braucht er noch gute zwei Stunden, um das Gewusel eines zentralen europäischen Flughafens hinter sich zu lassen, und seine Wahlheimat zu erreichen: Zell am Harmersbach.

Doch Lachmann kommt nicht aus dem Urlaub. Der Trainer berät Unternehmen aus der Chaco-Region vor allem beim Thema Marketing. »In den vergangenen drei Jahren habe ich die Strecke von mehr als 10000 Kilometern acht Mal zurückgelegt«, erzählt der Buchautor. Eigentlich ist der 49-Jährige primär in Deutschland, Österreich und der Schweiz unterwegs. Entweder geht es den Teilnehmern seiner Vorträge und Workshops darum, Ruhe zu finden. Ruhe, um das persönliche oder berufliche Leben neu zu ordnen. Denn bekanntlich sieht man im Hamsterrad des Alltags den Wald vor lauter Bäumen nicht. Mit diesen »Dreamdays« besucht Lachmann gerne auch die Einsamkeit von Klöstern.

Oder die Teilnehmer finden mittels der Temp-Methode Wege, um ihr Unternehmen ganzheitlich und kontinuierlich weiterzuentwickeln. Denn die vom Personalguru Jörg Knoblauch entwickelte Methode für kleine und mittelständische Betriebe beschäftigt sich als Hilfe zur Selbsthilfe mit »T« wie Teamchef, also alles was Führung betrifft, »E« gleich Erwartungen des Kunden, sprich Vertrieb und Marketing. »M« sind die Mitarbeiter und »P« bildet Produktion und Prozesse ab. »Mit dieser Methode können Chefs ihren Betrieb ohne fremde Hilfe analysieren, interne Arbeitsabläufe effektiv strukturieren und das Unternehmen schrittweise weiterentwickeln«, erklärt der

lizenzierte Unternehmensberater.

Mit dieser Methode berät Lachmann seit Anfang des Jahres einige Unternehmen aus Paraguay kontinuierlich: beispielsweise ein Hotel, einen Lebensmittelproduzenten und eine Futterproduktion. Ursprünglich als Kooperative deutscher Mennoniten gegründet, sehen sich die Firmen, die zwischen 15 und 150 Mitarbeitern beschäftigen, zunehmend dem wirtschaftlichen Wettbewerb ausgesetzt. Bisher kamen die Kunden immer zu diesen Anbietern, doch die Konkurrenz wächst. Deshalb geht es in den Beratungen in der Regel um Marketing und Werbung: Sortiment straffen, Internetmarketing oder Alleinstellungsmerkmale.

»Die Stärke der Südamerikaner sind ihre Offenheit und ihr Wille, Neues zu lernen«, sagt Lachmann

Knapp zwei Wochen war der Zeller im September wieder in Paraguay und besuchte mehrere Firmen. Nachdem er morgens mit dem Geschäftsführer und Führungskräften des Unternehmens die Arbeitsschwerpunkte festgelegt hat, nimmt er sich zwei, drei Stunden Zeit, macht Testeinkäufe, führt Einzelgespräche und verschafft sich einen Eindruck vom Betrieb. Über Mittag verfasst er einen mehrseitigen Bericht, der am Nachmittag in größerer Führungsrunde besprochen wird. »Die Stärken der Südamerikaner sind ihre Offenheit und ihr Wille, Neues zu lernen«, fasst Lachmann seine Erfahrungen zusammen, außerdem seien sie noch nicht mit unendlich vielen Managementideen »zugedröhnt«. Hinzu kämen alte deutsche Tugenden, die in der Kolonie, die um 1930 gegründet wurde, gelebt werden: arbeitsam und strukturiert. Jetzt geht es darum, mehr unternehmerische Flexibilität zu entwickeln, die Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und Marktentwicklungen zu antizipieren.

Ein Südamerikaner hatte den gelernten Kaufmann 2007 bei einem Seminar ken-

nengelernt. Der lud ihn im Oktober 2008 als Keynote-Speaker auf den Kongress christlicher Führungskräfte nach Asuncion ein. Zunächst vor allem mit Vorträgen und Seminaren zum Thema Dreamdays und Rhetorik unterwegs hat Lachmann inzwischen rund 30 Unternehmen in der deutschen Kolonie Fernheim beraten und brachte ihnen schrittweise die Temp-Methode näher. »Die ist auch deshalb ideal, weil die Führungskräfte selbstständig damit arbeiten können«, sagt Lachmann, »einen Berater braucht man nicht zwingend«. Allerdings hilft seine »Controlling-Funktion«: Da er extra aus Deutschland kommt, steigt selbstverständlich der Wert der Beratung und die Motivation der Mitarbeiter. Es gibt klare Zeitpunkte, an denen die gemeinsam festgelegten Meilensteine kontrolliert werden und die nächsten Schritte vereinbart werden.

Die positive Entwicklung der betreuten Betriebe, die direkt oder indirekt von der Viehzucht leben, spricht sich herum. Ohnehin sind die Netzwerke der deutschen Unternehmer in Paraguay relativ eng, so dass sich Lachmann wenig Gedanken über weitere Aufträge in Südamerika macht: »Das macht als Berater viel Freude. Einerseits werde ich viel angefragt, andererseits ist auch der Bedarf hoch.« Und dass er jeweils ein halbes Jahr später beim nächsten Besuch die Fortschritte sieht, zeigt ihm, dass die Unterstützung angenommen wird.

Der Gran Chaco

Paraguay ist ein Binnenland in Südamerika zwischen Brasilien, Argentinien und Bolivien. 6,3 Millionen Menschen leben auf rund 6400 Quadratkilometern. Das entspricht einer Bevölkerungsdichte von 16 Einwohnern pro qkm. Der Gran Chaco ist eine Region mit Trockenwäldern und Dornbuschsavannen. Es herrscht ein tropisches bis subtropisches Klima, das ideal für die Rinderzucht ist.



In drei Jahren acht Mal in Südamerika: Der Zeller Siegfried Lachmann berät regelmäßig Unternehmen in Paraguay.
Foto: Jens Gieseler